

# SENADO

SECRETARIA

DIRECCION
DE
COMISIONES

XLIIIA. LEGISLATURA
TERCER PERÍODO

CARPETA Nº 808 DE 1992

DISTRIBUIDO Nº 1499 DE 1992

COMISIONES DE ASUNTOS
LABORALES Y SEGURIDAD SOCIAL
Y DE HACIENDA
- INTEGRADAS -

COPIA DEL ORIGINAL
SIN CORREGIR

JUNIO DE 1992

## POLITICA SALARIAL PARA LA ACTIVIDAD PUBLICA Y PRIVADA

RESOLUCIÓN DEL SENADO DE LA SESIÓN
DEL DÍA 29 DE MAYO DE 1992

---

VERSION TAQUIGRAFICA DE LA SESION DE LA COMISION DEL DIA
30 DE JUNIO DE 1992

# ASISTENCIA

PRESIDE : SEÑOR SENADOR JUAN CARLOS RAFFO.

MIEMBROS : SEÑORES SENADORES SERGIO ABREU, MARIANO ARANA, JUAN CARLOS BLANCO, CARLOS CASSINA, CARLOS W. CIGLIUTI, PABLO MILLOR, JAIME PÉREZ Y MANUEL SINGLET.

CONCURREN : SEÑOR SECRETARIO DE LA CÁMARA DE SENADORES MARIO FARACHIO Y SEÑOR SUBDIRECTOR GENERAL DE COMISIONES PEDRO PABLO ANDRADA.

INVITADOS ESPECIALES. : POR CÁMARA DE INDUSTRIAS DEL URUGUAY SEÑORES: NELSON PENINO, PRESIDENTE DE LA COMISIÓN DE ASUNTOS LABORALES; GUZMÁN BARREIRO Y ANGEL CAVIGLIA.

SECRETARIOS : SEÑOR NÉSTOR T. CARDOZO Y SEÑORA RAQUEL SUAREZ COLL.

AYUDANTES DE COMISIÓN : SEÑOR JUAN F. NEGRO Y SEÑOR ALFREDO O. BRENA.

---

(Ingresan a Sala los representantes de la Cámara de Industrias del Uruguay)

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Hacienda integrada con la de Asuntos Laborales y Seguridad Social del Senado de la República, continúa considerando el tema política salarial para la actividad pública y privada.

En la mañana de hoy, tenemos el agrado de recibir a los representantes de la Cámara de Industrias del Uruguay, a quienes cedemos el uso de la palabra para que nos efectúen los comentarios que consideren pertinentes.

(Es la hora 11 y 22 minutos)

SEÑOR CAVIGLIA.- Una vez más, la Cámara de Industrias se honra en estar presente en este recinto parlamentario para contribuir con su opinión a los trabajos del Parlamento y del país en asuntos de interés nacional; de manera que agradecemos la invitación que nos ha hecho esta Comisión.

Nos vamos a referir al tema de la política salarial en el contexto que entendemos motiva la resolución del Senado de la República en cuanto a la actividad de esta Comisión.

Antes que nada, deseamos señalar brevemente que la expresión "política salarial" tiene otros enfoques. En este caso, se maneja directamente referida a la cuestión de la revaluación monetaria del salario que, como es obvio, se ve afectado por el fenómeno de la inflación, al igual que todos los demás valores monetarios estables en los contratos regidos por el principio jurídico del nominalismo, lo que motiva que en determinados momentos se haga necesario, o tome estado de interés público, la eventual modifica-

ción de estos valores. Sin embargo, no queremos dejar de aclarar que la política salarial o la política de ingresos, tiene otras manifestaciones que, a nuestro modo de ver, serían más trascendentes y permantentes porque jugarían, incluso, en una situación hipotética económica donde no hubiera inflación. Fundamentalmente se refiere al posicionamiento relativo de los salarios de las distintas ramas de la actividad entre las empresas y sectores productivos y, muy especialmente, a los valores relativos de los salarios en función de los empleos, que habitualmente estamos acostumbrados a denominar "categorías" afectadas por una serie de opciones entre las cuales la principal sería la práctica que se ha venido siguiendo en el país, desde la época de la aplicación de los Consejos de Salarios, en el sentido de hacer una clasificación de los empleos de una manera estrictamente detallista, tomada de la realidad, y, fundamentalmente, siguiendo el corte "taylorista" de la distribución del trabajo en las plantas de producción, que da lugar a una miríada de descripciones de empleos con una particularización de salarios categorizados como mínimos para cada uno de ellos, lo que significa una estructura sumante rígida y una red en la cual es prácticamente muy difícil moverse a los fines de la administración de personal y que tal vez podría pensarse para otras formas, a las cuales no vamos a referirnos en el día de hoy ya que no atañen al tema específico que nos convoca.

En cuanto al tema concreto que tenemos para tratar, deseo señalar que la política salarial, sobre todo la adoptada por el Poder Ejecutivo desde 1985 en adelante --pero que en definitiva

es reflejo de la que se inició con los Consejos de Salarios-- y en particular, la política seguida en lo que se refiere al problema de la valorización periódica de los salarios deprimidos por la inflación, ha tenido una característica fundamental. En primer lugar, que toda la relación de trabajo y el sistema de fijación de salarios ha quedado pautada por la incidencia del fenómeno inflacionario. Por lo mismo, han perdido bastante relevancia los otros aspectos a que me refería antes y que son los que realmente hacen a una política de determinación de salarios y, sobre todo, normas mínimas en la materia.

En segundo término, ha ocurrido un verdadero intervencionismo absoluto y directo que ha fijado, de hecho, los ingresos de prácticamente todas las familias del país.

Digo esto, porque en el año 1985 cuando se empezó a reestructurar la política salarial, la situación partía prácticamente de la no existencia de salarios mínimos legales diferenciales por categoría, debido que a partir del 1º de enero de 1983, fecha del último ajuste general que se había practicado en el país, y del 1º de setiembre, momento en que se estableció la política de ajustar solamente el salario mínimo nacional, los salarios reales de mercado y de contrato habían evolucionado en forma autónoma.

Por lo tanto, desde 1985 se comenzaron a redefinir --prácticamente en la misma forma que antes--, y a asignar los valores individuales a cada una de las categorías laborales a través del proceso negociador por todos conocido. Sin embargo, existía la particularidad

de que esos valores fueron asignados y, en general, resultaban de la aplicación de ciertos porcentajes. En ese sentido, había una cláusula en todos los decretos salariales --que, como se dice, homologaban acuerdos, o a veces no y simplemente representaban el ejercicio de la atribución que el Poder Ejecutivo tiene en la norma legal correspondiente-- que establecía que si un trabajador --suponiendo que se decretaba un 20% de ajuste salarial-- no recibía el porcentaje estipulado porque su salario real efectivo, o de contrato era más alto que la tarifa, igualmente se aplicaría esa cifra.

En la actualidad, en los hechos, la inmensa mayoría de los trabajadores de la actividad privada gana lo que establecen los decretos salariales. Todas los salarios que figuran en las planillas de trabajo de las empresas del país son, en definitiva, salarios mínimos legales con algunas limitadas excepciones, de las que la principal es la industria textil, precisamente porque desde hace tiempo ha manejado este tema fuera de la llamada homologación. Por ello, su tarifa oficial de salario ha quedado alrededor de un 40% por debajo del salario que efectivamente se paga.

En ese contexto, la llamada pauta o intención anunciada por el Poder Ejecutivo de establecer --si no me equivoco de fecha-- a partir del 1º de abril --el año programa-- un 35% como horizonte de ajuste para todo el año, como una condicionante de que los acuerdos que se celebraran fueran homologados --es decir, transformados en decretos salariales que el Poder Ejecutivo funda en el artículo 1º del decreto-ley Nº 14.791--, es interpretado, desde nuestro punto de vista, como un límite inferior. Este determinaría que los salarios efectivos que coinciden con los salarios mínimos legales variaran en ese porcentaje, lo que habilitaría --como ha ocurrido en los hechos-- a que la negociación individual, colectiva o, inclusive, las políticas empresarias de remuneración, pudieran moverse con cierta franja de elasticidad. Es decir que se produciría determinada liberalización o apertura que daría una movilidad por encima de esa base que, en definitiva, posibilitaría el reflejo de las condiciones reales de la economía para la determinación de los niveles

de remuneración de los trabajadores del sector privado. En este sentido, consideramos que ello es positivo. No creemos que esto haya determinado ni vaya a significar algún desarrollo específico del salario real. Este no es más que un valor estadístico que depende de diversas variables, no solamente de la forma en que se ajusten los salarios sino, inclusive, de la manera como evolucione la inflación y aún dentro de ella, determinado tipo de precios, que son los que afectan a los artículos de consumo mayoritario de los trabajadores. Nadie puede hacer --como se ha expresado alguna vez en tono de broma-- el análisis de que el salario real mejora porque bajan los precios de los productos caros importados como, por ejemplo, los aparatos de video o computadoras. Es evidente que la referencia al valor del salario real está ligada al precio de determinados artículos de consumo mayoritario, como así también a otras variables. Asimismo, se trata de un promedio que se calcula teniendo como base, normalmente, estadísticas de muestreo y que, en los casos concretos, debe depender fundamentalmente de otros factores.

Actualmente, la actividad privada, como todo el país, enfrenta la necesidad de ajustarse a nuevas condicionantes económicas generales, entre ellas la liberalización que implica el Mercado Común del Sur. Muchas veces hemos señalado que "mercado común" significa mercado libre y, éste último, quiere decir libertad en el movimiento de los factores de los costos. O sea que no solamente existe la necesidad de mantener una cierta libertad en los movimientos entre

los países miembros sino, sobre todo ello debe darse entre los factores internos que determinan lo que puede llamarse genéricamente coeficiente de competitividad. No creemos que esto determine o deba significar el empeoramiento de las condiciones de vida de algunos de los sectores que existen en el país. Sin embargo, no podemos desconocer que hay una relación entre el nivel salarial obligatorio y el de empleo, y que el intervencionismo directo del Poder Ejecutivo por medio de las normas que he invocado, fijando específicamente un porcentaje en niveles que no se pueden mover hacia arriba porque la economía no lo permite ni hacia abajo, porque no lo permite la ley, está estableciendo una rigidez absoluta en uno de los componentes que debería tener sus márgenes de fluctuación naturales. Al respecto, debemos tener en cuenta que nos movemos en un sistema en el que debe existir una norma mínima legal. En función de disposiciones constitucionales y del Convenio Nº 131 de la Organización Internacional del Trabajo, que se refiere expresamente a la fijación de salarios mínimos legales para los países en vías de desarrollo, debe haber una normativa que establezca ciertos límites que no puedan ser rebajados por la contratación privada. Asimismo, debe haber una franja dentro de la que las variables de la economía contemplen necesariamente los intereses sociales. En definitiva, la necesidad primordial es que la economía se pueda desarrollar y que la base real de la vida económica del país tenga crecimiento.

SEÑOR PRESIDENTE.- Según tengo entendido --y por una nota que hemos recibido-- la delegación que nos visita representa a la Comisión de Asuntos Laborales de la Cámara

de Industrias del Uruguay.Si algunos de los invitados desea complementar la exposición que ha hecho el doctor Caviglia, con mucho gusto le cederemos el uso de la palabra.

SEÑOR PENINO.- A mi modo de ver, la política laboral no es un elemento aislado de lo que significa toda la política económica del país.

En este momento, las empresas están enfrentadas a su participación en el MERCOSUR, es decir que deben lograr un nivel de competitividad para poder subsistir. Dentro de este último, uno de los elementos que hay que tener en cuenta en el costo de las empresas es la mano de obra, que está muy relacionada con la Seguridad Social y debe compararse con la de los demás países del MERCOSUR.

Pensamos que en materia salarial tiene que existir un salario mínimo fijado administrativamente, así como un margen, a fin de poder negociarlo entre las partes involucradas, es decir, empresarios y trabajadores. Entonces, a partir del nivel de competencia que ya he mencionado, surgirá la posibilidad de que se aumente el salario real según el desarrollo de la industria.

SEÑOR ABREU.- De acuerdo con las informaciones que hemos manejado hasta abril o mayo, el crecimiento de los salarios, medido en dólares, ha sido de un 8%. Asimismo, en virtud de las informaciones que manejamos, en la mayoría de los acuerdos que se realizaron en el ámbito industrial, no se ha "respetado" --por decirlo así, entre comillas-- la pauta fijada por el Poder Ejecutivo para el aumento salarial.

Entonces, pregunto ¿cómo piensa el sector industrial sortear los problemas de competitividad con esta situación?

SEÑOR CAVIGLIA.- En el sistema que visualizamos, no podemos contestar la pregunta que formula el señor Senador Abreu; ni habremos de hacerlo en la Cámara de Industrias.

Es verdad que en el sector industrial --sobre todo en el que trabaja para la exportación-- se ha producido una separación bastante marcada entre el costo de los salarios en moneda nacional y en dólares que, naturalmente, opera en sentido contrario a la competitividad externa de los productos que fabrican. Sin embargo, aún no han vencido los acuerdos que han estado regulando las relaciones de trabajo hasta este momento. En muchos de ellos se puede estimar que ha tenido lugar el último de los ajustes pero, por las normas contenidas en estos pactos, todavía no han llegado las fechas. Es decir que no se ha planteado realmente en la mayoría de las actividades --hasta donde estamos informados-- el problema de una nueva negociación.

No obstante, si estimamos que la pauta que ha fijado el Poder Ejecutivo se interpreta como un límite para que se pueda llevar a la categoría de norma mínima legal el salario ajustado, en base a determinadas negociaciones --que dependerán de la forma en que se realicen en cada sector, a los que se ha dado en llamar interlocutores sociales--, nos encontraremos con que los sueldos se mantendrán dentro de ese límite, por lo que éste adquirirá el carácter de salario mínimo legal. Consideramos que esto debe ser un aliciente para el sector trabajador, a los efectos de que pueda mantener su salario dentro de ese margen. De no ser así, se podrán pactar otros sistemas, dentro de los ámbitos que espontáneamente se reconocen, ya que esta negociación solamente puede estructurarse por medio del grupo salarial si existe un decreto que lo reglamente; de lo contrario, se realizarán por empresa, grupos de empresas o en forma cruzada, de acuerdo con lo que la propia autonomía colectiva determine.

Por lo tanto, será en el equilibrio de esa negociación donde los sectores empresariales y trabajadores encontrarán los puntos de confluencia. Este se podrá alcanzar por los mecanismos de negociación o, en su caso, de confrontación, si no hay otra alternativa, teniendo en cuenta que esto también forma parte de las reglas del juego del sistema de negociación colectiva. De esta manera, se podrán establecer los puntos en que ambos interlocutores consideran que confluye el salario con cierto nivel de competitividad, lo cual a su vez sea

compatible con la conservación de las fuentes de empleo.

En definitiva, entendemos que cierto grado de liberalización en este aspecto es la mejor manera de dar transparencia al tema de la competitividad. A su vez, se daría la seguridad de que ninguna empresa se fundiría en virtud de ajustar los salarios con una pauta determinada. Tampoco podría pensarse que éstas ganarían mucho dinero porque estas pautas las favorezcan. De manera que serán los propios interesados quienes deberán encontrar la forma de sortear ese problema real relacionado, como aludía el señor senador, con la disparidad entre el IPC y el tipo de cambio y, consecuentemente, la diferencia entre los salarios ajustados por el IPC y los precios de los productos fabricados, que normalmente se fijan en dólares.

SEÑOR BARREIRO.- Deseo hacer unas breves acotaciones a lo ya expresado por mis compañeros, en el sentido de que en la política salarial hay tres protagonistas que son, por un lado, los trabajadores, a quienes debe atenderse sus necesidades; por otro, las empresas, y finalmente la política económica del Gobierno. En síntesis, lo que debe considerarse es la situación en que se encuentra la coyuntura económica en cuanto a la actividad que está desarrollando el país.

Deseo destacar que tanto los trabajadores como los empresarios dependen de la situación que viva el país. Por lo tanto, las problemáticas van a ser variadas y el hecho de tener una pauta absolutamente inflexible, rígida, no va a contemplar de ninguna manera todas las situaciones que se planteen.

Considero que todos estamos convencidos de que los trabajadores deben tener la más justa y la mejor remuneración; pero esto parte de que las empresas estén en condiciones de poder pagarla. Vivimos una coyuntura económica difícil, de cambio y estamos enfrentados al MERCOSUR, en el que ya estamos inmersos dada la rebaja arancelaria, reconversión de las empresas tiene gran importancia. En consecuencia, entiendo que lo que debe primar es la posibilidad de que haya flexibilidad en dicha reconversión, de tal manera que conlleve el menor costo social. Actualmente no están dadas esas condiciones, lo que implica que haya que llegar hasta las últimas consecuencias para comprobar cuán necesaria es esta flexibilidad.

Esta situación proviene, entre otras cosas, de la coyuntura económica que estamos viviendo y las consecuentes obligaciones fiscales, que son absolutamente cuantiósas. Un empresario que desee mantener su personal y no mandarlo al seguro de paro, esperando un momento de recuperación, está contribuyendo casi con el 24% sobre el sueldo de los trabajadores. A esto se agrega una quita importante, del 22%, por concepto de Impuesto al Valor Agregado, que, aunque finalmente lo pague el consumidor, el empresario debe cubrirlo en este proceso y afrontar su costo financiero. Este clima se ve agravado por la conflictividad. Por ejemplo, puedo decir que en nuestra empresa una mercadería que llegó en el mes de diciembre, debido al paro llevado a cabo en el Puerto,

tuvo que ser enviada a Buenos Aires, por lo que fue recuperada recientemente.

Es evidente que, para que los patronos puedan cumplir con la aspiración de pagar mejores remuneraciones, la carga fiscal debe estar acorde con las dificultades esbozadas, que tenemos en este momento y con las que se suscitarán por la competencia. De este modo también se evitarán las evasiones que se producen cuando no se efectúa el descuento por concepto de jubilación. No estoy emitiendo un juicio, sino simplemente expreso una realidad que he podido constatar cada vez que he tenido oportunidad de hacerlo, ya que se trata de un tema relevante y que debe ser tenido en cuenta.

Quizá eso no conteste directamente la inquietud del Senado sobre la política salarial que, si no tiene la flexibilidad necesaria, va a ser que muchos caigan en el campo de batalla en la actividad de todos los días.

SEÑOR ARANA.- Quiero agradecer las informaciones que nos brindan los representantes de la Cámara de Industrias que creo pueden ser muy ilustrativas para nuestro futuro manejo a nivel parlamentario. Como era obvio, se ha hecho notar la incidencia que tiene la seguridad social, fundamentalmente vinculada al proceso de integración en el MERCOSUR. Al respecto, quisiera consultar sobre la cuantificación manejada por la Cámara de Industrias acerca del peso comparativo que la seguridad social en nuestro país tiene con respecto a los restantes países del Mercado Común.

SEÑOR PENINO.- Señor senador: ese es un tema que en este momento se está procesando en la Cámara de Industrias. En principio, conocemos que el costo de la seguridad social --comparando a los cuatro países del MERCOSUR-- es menor en Paraguay y en Brasil y es un poco más alto en Argentina que en Uruguay. Sin embargo, no es algo absoluto, porque también tendríamos que ver cuáles son las prestaciones de esa seguridad social, tema que, reitero, estamos analizando y cuyas concluciones, con gusto, haremos llegar.

SEÑOR PEREZ.- El salario mínimo, de acuerdo con lo que sé, en nuestro país es inferior al de Argentina, Brasil y --aunque no estoy

seguro-- también al de Paraguay. Pregunto, entonces, si consideran que la política salarial tendría que ser más flexible y si una norma como la del 35% sería demasiado rígida para que el Gobierno la pudiera homologar.

SEÑOR BARREIRO.- En realidad, creo que hay que establecer un piso mínimo. De acuerdo a los diagnósticos inflacionarios y al aumento del costo de vida, ese piso del 35% no parece ser exagerado. La flexibilidad debe tener un límite, pero no tanto como para que el nivel mínimo salarial no tenga contacto con la realidad. Quiero aclarar que no critiqué el 35 % como piso, sino que más allá de él debe haber flexibilidad, no solamente a nivel de sectores sino también de empresas, porque hay algunas que por diversas circunstancias han sufrido en mayor grado los embates de la inflación, la situación cambiante y la rotación de los mercados. En nuestro caso, por ejemplo, en determinado momento se trabajó muy bien y se exportó a la Argentina etiquetas de "corned beef" y, en otro, se suspendió la exportación debido al problema que a nivel mundial se planteó con la carne, lo que hizo disminuir la producción de "corned beef" y que el costo de las haciendas en la Argentina subiera enormemente. Quiere decir que hay causas internas y externas que provocan estas situaciones pero, en definitiva, se trata de un problema del área en su totalidad, que es el que estamos viviendo.

SEÑOR CAVIGLIA.- Entiendo que cuando el señor senador Pérez aludió al salario mínimo, se estaba refieiendo al Salario Mínimo Nacional que, en nuestro país, es un guarismo que tiene relativamente poca aplicación a nivel

de la economía real. La comparación de los niveles de salarios no se puede hacer aisladamente, tomando los salarios, aunque se conviertan a una moneda común, cuantificándolos a dólares, porque el salario, como costo de un factor, depende de muchas otras cosas, como ser el coeficiente de productividad que, además, es específico en cada empresa. De manera que la única forma de comparar los niveles de salarios es permitiendo que en el mercado de los precios de las mercaderías, en su libre circulación, se determine cuál es el grado de competitividad.

Por consiguiente, en lo que concretamente se refiere a la pauta del 35%, pensamos que de nuestra posición se podría haber desprendido el concepto de que ese sería el mínimo que habría que aplicar para actualizar las tarifas de salarios mínimos reales, que son las obligatorias y que no pueden pactarse hacia abajo. Esto estaría valorado positivamente de nuestra parte porque habilita a que puedan existir cualquier clase de pactos privados, colectivos o no , que lleven a los salarios eventualmente hacia arriba. En la medida en que se homologuen o no quedarían como mínimos legales en cierto piso y la libertad o autonomía de las partes a todos los niveles --incluso en los casos de negociación colectiva-- podrá conducir a fijar algunos otros en los que se deberá tener en cuenta, por los directamente afectados, circunstancias que la negociación general y la pauta de una norma mínima legal no puede considerar, como es la productividad, la evolución de la posibilidad del empleo y la propia ventaja de tener

una norma con ese carácter.

En definitiva, para nosotros el criterio que se ha fijado --habida cuenta de los niveles en que se mueven las demás variables que están vinculadas y que puede ser , de alguna manera, alguna proyección-- abre la posibilidad de un principio de flexibilización que, por lo menos en lo que se refiere al salario, estaría operando a través del juego de la autonomía de los interesados. Y agregamos que la flexibilización de los factores que hacen al empleo de mano de obra --la flexibilización laboral, como se llama en general; me refería a la descripción puntillosa de categorías frente a una cantidad mucho menor de otras que son mucho más amplias que habiliten una polivalencia funcional-- debe añadirse a la que en principio se desprende de esta política salarial como una necesidad ineludible.

SEÑOR PEREZ.- O sea que para esta delegación que nos visita la pauta del 35% representa el mínimo a partir del cual se pueden otorgar aumentos. La misma opinión fue manifestada por el señor Ministro de Trabajo y Seguridad Social en la Comisión de Asuntos Laborales y Seguridad Social. Sin embargo, eso entra en contradicción con lo sostenido por el señor Ministro de Economía y Finanzas, quien afirmó que ese 35% es rígido y que aquél que no respete esa norma salarial no contará con ayuda por parte del Estado.

SEÑOR ABREU.- No sería homologado.

SEÑOR PEREZ.- No, eso es otra cosa. En este momento no quiero politizar este tema que deberá ser examinado el próximo jueves junto con el señor Ministro.

Por otra parte, en alguna oportunidad se hizo referencia a la incidencia del salario en la industria exportadora y las relaciones entre el dólar y los salarios. De acuerdo con la información que dispongo, en la industria exportadora --por ejemplo, la textil o la del cuero-- los niveles salariales son importantes, entre otras cosas, porque se requiere una calificación de mano de obra superior al nivel que debe tener un peón. Aclaro que esto no significa que el peón no deba percibir un salario que esté de acuerdo con el costo de la vida, pero me estoy refiriendo a su incidencia en las exportaciones. Según tengo entendido, las patronales de esa industria parten de la base de que se trata de un valor consabido que debe tener una incidencia salarial que garantice la relación gremio-patronal y, al mismo tiempo, que los trabajadores no se vayan a otra actividad. Por ejemplo, cuando los trabajadores calificados

emigran hacia la Argentina o el sur del Brasil perciben salarios superiores.

Por lo tanto, tengo la impresión de que los sectores exportadores tienen una idea clara de que en relación con sus trabajadores deben tener una atención preferente que garantice su continuidad en el trabajo y, simultáneamente, el aporte a una relación correcta entre patrones y trabajadores.

SEÑOR CAVIGLIA.- Señor Presidente: en forma breve quiero hacer dos acotaciones con respecto a las palabras del señor senador Pérez.

En primer lugar, nadie puede dudar que todos los salarios mínimos y lo que se homologue por parte del Poder Ejecutivo puede ser superado. Reitero, se trata de una norma mínima legal. Incluso, al día siguiente de decretarse un incremento salarial el empresario está en libertad de pactar un salario mayor con sus trabajadores. Esto no constituye ninguna novedad; simplemente, se trata de distinguir entre salario mínimo legal y salario de contratación.

En segundo término y con respecto a la industria exportadora, debo decir que el nivel de salarios o del dólar no puede ser comparado en forma separada porque, en este caso, existe un factor como es el precio internacional del producto que exportan que constantemente está fluctuando. Asimismo, tampoco podemos desconocer el coeficiente diferente de salarios que emplean para su producción. En ese sentido, existen industrias en las cuales el salario representa el 3% en su paramétrica, mientras que en otras alcanza al 47%. Por lo tanto, entendemos que existen ventajas al liberalizar y permitir el juego de la autonomía directa para que los equilibrios naturales sean los que fijen los trabajadores y empresarios. Obviamente,

los trabajadores no van a permitir que el salario baje de los niveles lógicos y, al mismo tiempo, deben tener en cuenta que no suban a niveles que hagan peligrar sus empleos.

SEÑOR MILLOR.- Pido disculpas porque debí ausentarme en el momento en que nuestros invitados comenzaron su exposición. Por lo tanto, vamos a leer en forma detenida la versión taquigráfica a fin de enterarnos de todo lo que aquí se ha expresado.

Comparto las últimas expresiones que manifestó el señor Caviglia; sin embargo, esta Comisión deseaba conocer la opinión de la Cámara de Industrias con respecto a la definición que se puede dar a la pauta salarial del 35%. En ese sentido, nuestros invitados la encaran como un piso a partir del cual están en total libertad de otorgar incrementos mayores; al tiempo de que otros entienden que más que una sugerencia se trata de una imposición. Además, hemos escuchado muchas de estas opiniones en la última interpelación.

En función de la opinión que han vertido, desearía saber qué juicio les merece el reciente decreto dictado por el Ministerio de Economía y Finanzas el pasado 6 de mayo relativo a los precios de referencia y a los precios mínimos de exportación. A nuestro juicio --esto lo planteamos a través de un pedido de informes y también en la interpelación-- esto es muy preocupante porque agrega un ingrediente que hasta el momento actual era desconocido y que tiene que ver con la aplicación de estos mecanismos de defensa de la industria nacional. Entonces, el precio de referencia y el mínimo de exportación constituyen mecanismos de defensa de la industria nacional, para lo cual se requería que se presentaran dos elementos: que se dé una práctica comercial desleal y, además, que ello signifique

un perjuicio para el aparato productivo nacional. Al menos, esos son los dos requisitos que exige el Decreto Nº 523/90.

Sin embargo, en el Decreto del 6 de mayo, además de estos dos requisitos elementales, históricos y que son producto del sentido común, se agregan los siguientes que voy a leer: "Los sectores industriales cuya producción resulta temporariamente amparada por esta norma, gozarán de los respectivos plazos establecidos en la misma para la vigencia de los precios a efectos de presentar al Poder Ejecutivo sus planes de apertura". con miras a su plena adaptación al contexto de apertura. Más allá del hecho de que desde este Cuerpo no tengo conocimiento acerca de cuáles son los planes de reconversión que se exigen en forma adicional a los requisitos históricos con el fin de aplicar estos mecanismos de defensa a la industria nacional, me parece que con esto se sitúa a la pauta salarial en una dimensión que va más allá de la simple sugerencia. Por ejemplo, si determinado sector industrial estima que la pauta salarial es exigua y que debe otorgar un incremento superior para el período programado, me pregunto si ello no incide en el hecho de que cuando presente su plan de reconversión el Poder Ejecutivo entienda que la empresa no es viable porque ha otorgado una pauta salarial superior a la fijada. Formulo esta interrogante porque si esto es así la pauta salarial no sería una simple sugerencia, sino una imposición elíptica porque supeditaría el beneficio de los mecanismos de defensa de la industria nacional --como son el precio de referencia y el mínimo de exportación-- a la viabilidad del emprendimiento; y el Poder Ejecutivo puede vincular la viabilidad de la empresa al hecho de que ésta haya respetado o no la pauta salarial.

No sé si queda clara mi pregunta, porque lo que he planteado es un motivo de real inquietud que ha motivado un pedido de informes por nuestra parte y nos lleva a pensar --al menos a nosotros-- que la pauta salarial, más allá del hecho de que se establezca que no se lograrán convenios que la superen, por este otro tipo de medidas, tal vez en forma elíptica por estos decretos, más que una sugerencia es un principio de imposición.

SEÑOR ABREU.- Quiero dejar constancia de que tengo alguna diferencia con la interpretación del decreto que hace el señor senador Millor, sobre todo en relación con la pauta salarial. Creo que cada uno interpreta el tema de acuerdo con su real saber y entender.

Por otra parte, más allá de la opinión de la Cámara de Industrias del Uruguay, pienso que la interrogante sobre este tema debe ser canalizada directamente al Poder Ejecutivo, que, en última instancia, es el que va a responder cuál es el espíritu que inspiró el decreto que menciona el señor senador Millor.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa exhorta a los señores senadores a no discutir entre ellos, sino a realizar solamente un intercambio de información.

SEÑOR PENINO.- La pregunta del señor senador Millor es muy interesante, pero diría también nos gustaría conocer la respuesta. Habría que formular esa interrogante al señor Ministro.

SEÑOR MILLOR.- Dentro de las muchas que hemos escuchado en la mañana de hoy, ésta ha sido la respuesta más interesante. Digo esto con total sinceridad, porque desde hace tiempo estamos esperando que se nos conteste.

Sin abrir una polémica, señalo que si a los los mecanismos tradicionales de protección de la industria nacional, para los

cuales sólo habría dos requerimientos --la práctica desleal en el exterior y los perjuicios para la industria nacional-- se les agrega la presentación de un plan de viabilidad para ver si se aplican o no los mecanismos, es lícito que como senador de la República quiera saber si en ese plan, sin cuya aprobación no se aplican los dos mecanismos mencionados, tiene incidencia o no que la empresa en cuestión respete o no la pauta salarial del 35%.

La respuesta que ha dado la Cámara de Industrias del Uruguay es totalmente ilustrativa porque nos demuestra que tiene la misma duda que nosotros, o sea que en esta disposición no hay una excesiva claridad, con lo que se reafirma --digo esto simplemente a título anecdótico y para que conste en actas--, no para el tema de los precios de referencia y los precios mínimos de importación, que es el meollo del asunto, sino para la política salarial que es lo que estamos debatiendo en esta Comisión, que para nosotros es urgente que se nos conteste el pedido de informes que presentamos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Señalo al señor senador Millor que tendrá oportunidad de formular esta pregunta al señor Ministro de Economía y Finanzas el día jueves.

Agradecemos a los señores miembros de la Cámara de Industrias del Uruguay y de su Comisión de Asuntos Laborales la información que nos han brindado en la mañana de hoy, que será de mucha utilidad para nuestro trabajo.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 12 y 14 minutos)